

**Trabajo Final de Investigación de la Carrera  
Licenciatura en Comercio Internacional**

**PROGRAMA DE PRODUCCION Y  
EXPORTACIÓN DE CARACOLES  
PARA EL CONSUMO Y LA  
INDUSTRIA FARMACEUTICA**



USAL  
UNIVERSIDAD  
DEL SALVADOR

**Tutor: Lic. Carmen Ruibal**

**Autor: Germán Edgar Casco**

**Córdoba, Marzo de 2006**

## INDICE:

<b>INTRODUCCION</b>	1
<b>CAPITULO I: El caracol y sus características</b>	
El caracol y su relación con el hombre	4
Especies de caracol	5
Especie Hélix Aspersa	6
Anatomía del Caracol	8
Morfología del caracol	9
Nutrición	9
Reproducción	10
<b>CAPITULO II: Forma de comercializarlo, usos y aplicaciones</b>	
Estado en que se comercializa	12
Productos derivados	12
Subproductos derivados del caracol	12
Usos y aplicaciones	13
Medicina y salud: Su aplicación	13
<b>CAPITULO III: F.O.D.A</b>	
Análisis FODA	15
Diagnóstico de viabilidad	15
Fortalezas Internas	15
Debilidades Internas	15
Oportunidades Externas	16
Amenazas Externas	16
<b>CAPITULO IV: El caracol en el comercio internacional</b>	
Descripción de los principales mercados	17
Exigencias para exportar caracoles a la Unión Europea	17
Grupos identificados en Argentina que desarrollan esta actividad	19

Posición Arancelaria del Caracol	19
Mercado internacional del caracol	20
Mercado potencial	21
Mercado a trabajar: España	22
Requisitos para Exportar a España	23
Exigencias de embalaje	25
Exigencias adicionales de otros países europeos	26

## **CAPITULO V: Particularidades del negocio**

Descripción del negocio	27
Sistemas de cría	27
Sistema productivo en criaderos abiertos – Cría extensiva	28
Sistema productivo en recintos cerrados – Cría Intensiva	28
Sistema de cría mixta (Criadero cerrado / abierto)	30
Principales Importadores en España	31

## **CAPITULO VI: Proyecto de Exportación**

Plan comercial	33
Demanda requerida por España (En general mayorista)	33
Precio del caracol	34
Logística y distribución del producto	35
Obligaciones del vendedor	35
Obligaciones del comprador	36

## **CAPITULO VII: Documentación y embalaje necesario para la exportación**

Rotulado	37
Aduana	37
Embalaje	37
Modelos de cajas: (Acondicionadas para la Exportación de Caracoles)	38
Estrategia competitiva para el proyecto	39



## **CAPITULO VIII: Costos de producción para la exportación**

Modalidad Criadero Intensivo	41
Gastos de Producción	42
Primer año de producción	42
Segundo año de producción	42
Tercer año de producción	43
Costos relevados previos a la Exportación	43
Costos de Exportación	44

## **CONCLUSIONES 45**

## **ANEXOS**

Reglas para "la calidad"
Direcciones para los interesados en producir
Contactos
Resolución 554/02
Anexo I
Anexo II
Resolución SENASA 555/02
Elimina:
Historia y Desarrollo
Elicina (Crema de Caracol)

## **BIBLIOGRAFÍA**

## **INTRODUCCIÓN:**

Por miles de años los caracoles comestibles han sido consumidos en varios países europeos y ha formado parte de su dieta alimentaria. Escargot es el nombre Francés que se le da a los caracoles comestibles.

Los primeros antecedentes de consumo vienen de una ciudad de la Toscana Italiana no muy lejos de Roma 50 A.C.

Las poblaciones naturales de caracoles, fuente tradicional del suministro comercial en Europa, han disminuido al punto de la casi extinción como consecuencia de la recolección indiscriminada y el uso de herbicidas y agroquímicos en la agricultura y ganadería.

La creciente demanda y su relevante valor económico, impulsó el desarrollo de sistemas de crianza y la instalación de criaderos de caracoles en Europa, estableciéndose como una actividad comercial rentable, reconocida internacionalmente.

Aún así, la producción mundial está muy lejos de satisfacer la demanda del mercado, los países europeos como Bélgica, Italia, España, Grecia, Suecia y otros, son grandes consumidores y a pesar de contar con producción propia no les alcanza para su consumo interno, y deben recurrir a la importación.

La especie seleccionada según sus características de adaptabilidad para la cría en cautiverio, y la calidad de su carne, es **Hélix Aspersa**, o el conocido caracol marrón de jardín, que fuera introducido en nuestro país por los españoles e italianos alrededor de 1850.

Esta especie es la de mayor demanda mundial para su uso en la alta cocina y en la industria farmacéutica.

Los primeros en encarar a fondo este negocio en Argentina, son los integrantes de la empresa **Hélix del Sur**, la historia de esta empresa comenzó con una idea general, pero para que se llevara a cabo, requirió, mucho sacrificio y un estudio de campo con metas muy claras.

Hacia fines de 2001, en medio de la peor crisis económica que se recuerda en la Argentina, Amadeo Sábatini, Jorge Osses y Mauricio Donemberg, consultores en marketing, decidieron buscar nuevas alternativas comerciales, luego de realizar un estudio de mercado, observaron que la cría de caracoles era una de las mejores opciones, se pusieron a investigar y firmaron un convenio para capacitarse en Italia.

Tres años después empezaron a ver que su producto tenía posibilidad de introducirse en Europa debido al gran interés del producto argentino, principalmente España se lo vio como un mercado potencial, ya que era el mercado menos atendido de Europa.

En los hechos es un establecimiento cuyos recintos tradicionales de corrales, fueron remplazados por masas metálicas, y la alimentación en base a alfalfa se reemplazó por zanahoria y achicoria.

Los caracoles Hélix Aspersa son elegidos por la calidad de su carne y por su capacidad de conversión de alimentos.

## **OBJETIVOS DEL TRABAJO:**

### ➤ **Objetivo General:**

Generar un proyecto exportador que fomente la producción y exportación de caracoles comestibles de la provincia de Córdoba, orientada a la diversificación de exportaciones no tradicionales.

### ➤ **Objetivos Específicos:**

- Dar a conocer a la helicultura (En la provincia de Córdoba), una alternativa de diversificación de actividades y aumento de su rentabilidad.
- Establecer una relación a largo plazo con potenciales clientes.
- Aumentar el ingreso de divisas por medio de las exportaciones.
- Atraer inversión externa al país.
- Incentivar la producción e industrialización de estos productos.
- Apuntar a exportar a España, en modalidad producto vivo Hélix Aspersa.